

100 PASSOS 3.0

#AULA52

COMO ENCONTRAR SUA
**IDENTIDADE
ÚNICA**

Com Ísis Moreira



RESUMO #AULA52

COMO ENCONTRAR SUA IDENTIDADE ÚNICA

Por que encontrar sua identidade única?

Nem todas as técnicas de marketing funcionam pelo fato de, muitas vezes, as pessoas não terem clareza de quem elas realmente são, daquilo que elas realmente gostam. Por este motivo, ter clareza de qual é a sua identidade é muito importante.

Cinco principais posicionamentos:

- 1.** Identidade;
- 2.** Missão;
- 3.** Imagem;
- 4.** Linguagem;
- 5.** Mercado.

Nesta aula, vou abordar o posicionamento de Identidade.

Quando você sabe quem é, ninguém te para. Não há como expandir o que é confuso e se você não tem clareza de quem é, qualquer crítica vai te abalar.

1. Quem não sabe a identidade

Crescemos, muitas vezes, sem olharmos para dentro, sem sabermos do que gostamos, do que não gostamos e do que nos define.

Esse tipo de pessoa quando vai para o mercado aplica as técnicas e não funciona, sente que está se esforçando muito e não vê resultado. É o tipo de pessoa esforçada que posta, posta, posta, mas não tem engajamento, pois sente que falta algo.

2. Quem já encontrou a identidade, mas não sabe expressar

É a pessoa que já se encontrou, que sabe quem é, já tem clareza do seu nicho, da sua área, do seu posicionamento. Entretanto, não sabe expressar quem ela é no mundo digital.

3. Quem já expressa a identidade, mas ainda não consegue expandir

É a pessoa que sabe quem é, já se encontrou, têm clareza, seu marketing está super congruente com a sua essência, mas ainda não conseguiu expandir, pois necessita de ajuste na sua linguagem.

Perguntas que você precisa fazer para encontrar a sua identidade única:

1. O que não te representa?

É importante ter esta clareza.

Qual profissional não tem nada a ver com você?

Qual o tipo de estilo que você abomina?

Para o que você diz não?

É mais fácil entendermos o que não gostamos para depois termos mais clareza daquilo que gostamos.

Não tem certo e errado, tem você e o que você quer expressar.

2. Qual a sua melhor habilidade?

Sem humildade, responda o que você faz de melhor.

O que você reconhece de melhor em você?

O que você tem de mais precioso dentro de você, uma única coisa em que você é boa?

Esteja convicta, cada dia mais, de quão boa você é.

Você não tem que ser boa em tudo, quem é bom em tudo não é bom em nada. Querer ser boa em tudo vai te causar uma culpa de aprendizagem muito grande.

3. Qual o seu codinome?

Crescemos e vivemos escutando muitas coisas e acabamos acreditando nisso. Provavelmente, você ainda não conseguiu se soltar na internet e expressar o seu potencial porque você acreditou no que disseram que você era.

Entenda que a sua voz deve ser a voz mais importante do seu mercado. Quando você descobre a sua voz e firma sua identidade, não existe se preocupar com o que estão falando de você.

Coloque um codinome, um sobrenome, um adjetivo só seu, aquilo que você vai ser e ninguém irá te tirar isso, você decide quem você é.

Olhe para as pessoas que são referências no mercado. Essas pessoas levantaram uma identidade, uma personalidade e hoje elas são vozes no mercado. Essas vozes são tão poderosas porque elas sabem quem elas são e o que querem expressar e, por isso, modelam o meio.

Quando você não tem identidade, você será constantemente modelada e moldada pelo meio.

4. Quais cinco características mais te definem?

Esse também é um exercício para você definir a sua marca.

Quais as cinco características que você quer ser reconhecida pela sua marca?

5. Qual a sua história de poder?

A história de poder não é qualquer história, ela será aquela que mais combina com a identidade que você quer manifestar.

6. Como você quer ser reconhecida no seu marketing?

Por qual motivo as pessoas irão te admirar?

Isso vai além do conteúdo, vai além da teoria e da técnica que você quer passar.

7. Pelo o que as pessoas vão lembrar de você?

Fazer marketing não é só dar conteúdo, mas sim fazer as pessoas lembrem de você. Quanto mais as pessoas falam de você e lembram de você, mais você se posiciona e tem um marketing bem feito.

Ouse, saia da obviedade, fale coisas que as pessoas possam se lembrar de você. Tenha as suas frases marcantes, as suas histórias marcantes, as suas técnicas diferenciadas.

8. Que adjetivos você não vai tomar para você?

Escreva os adjetivos que já te falaram e que você não vai tomar para você.

Isso vai te ajudar a reforçar a sua identidade.

9. O que mais te completa?

Essa é a pergunta mais importante e que vai fortalecer a sua identidade. É isso que te fará transbordar.

Você ter clareza dessas respostas é fundamental para as pessoas te perceberem.

Com essa clareza você ganhará segurança, confiança e descobrirá a sua missão, a imagem que quer passar e a linguagem que quer expressar sem ruídos, trazendo uma nova experiência e um diferencial competitivo para o seu mercado.